

## BAB 5

### SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai sistem penjualan pada CV Anugerah Teknindo Abadi, terdapat beberapa kelemahan yang terjadi pada kegiatan penjualannya, yaitu:

1. Tidak adanya sistem pengingat jatuh tempo yang menyebabkan banyaknya pelanggan yang terlambat membayar piutangnya sehingga menyebabkan penumpukan piutang bahkan ada piutang yang tidak dapat tertagih.
2. Dokumen mengenai Surat Perintah Kerja (SPK) dalam perusahaan yang diisi secara tidak konsisten. Ketidakkonsistenan penggunaan Surat Perintah Kerja (SPK) ini menyebabkan teknisi sering salah dalam membuat pesanan sehingga menyebabkan kerugian baik kerugian material maupun kerugian waktu.
3. Dengan banyaknya pelanggan, perusahaan tidak memiliki kartu piutang yang menyebabkan perusahaan tidak dapat mengetahui total piutang dari masing – masing pelanggannya secara langsung pada saat dibutuhkan.
4. Pelanggan dapat melakukan pemesanan yang berulang, padahal pesanan sebelumnya belum terbayarkan. Hal ini menyebabkan adanya penumpukan piutang bahkan banyak piutang sebelumnya yang tidak tertagih sehingga perusahaan memerlukan batas kredit yang jelas terhadap pelanggan.

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai sistem penjualan yang telah dilakukan ini, kesimpulan mengenai sistem yang dibutuhkan dalam siklus penjualan pada CV Anugerah Teknindo Abadi adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan memerlukan *database* yang nantinya akan tersimpan sebagai *file master* perusahaan dan akan terhubung dengan kegiatan transaksi penjualan yang ada dalam perusahaan.

2. Dokumen kegiatan penjualan antara satu dengan yang lainnya harus saling berkaitan agar dalam menjalankan kegiatannya penjualannya, perusahaan tidak memiliki masalah mengenai ketidakkonsistenan penggunaan suatu dokumen yang penting bagi perusahaan.
3. Adanya penggunaan sistem pengingat jatuh tempo untuk mengetahui piutang – piutang pelanggan yang akan jatuh tempo.
4. Adanya kemudahan dalam mengetahui jumlah piutang pelanggan, batas kredit dan jatuh tempo pelanggan untuk mengurangi keterlambatan pembayaran piutang.
5. Mempermudah kegiatan penjualan dalam memberikan informasi yang lengkap dan akurat untuk membuat faktur penjualan dan surat jalan sesuai dengan pesanan pelanggan.
6. Sistem dalam perhitungan piutang pelanggan dilakukan secara otomatis sehingga mendapatkan data dengan cepat dan akurat.
7. Adanya hasil output berupa laporan penjualan, daftar piutang pelanggan dan laporan penerimaan kas yang mempermudah perusahaan dalam merekap hasil kerjanya per periode.

## 5.2 Keterbatasan

Dalam melakukan penelitian pada CV Anugerah Teknindo Abadi terdapat beberapa keterbatasan, yaitu:

1. Perancangan sistem pada CV Anugerah Teknindo Abadi tidak dilanjutkan pada tahap *running program* sehingga perancangan sistem ini hanya sampai pada tahap *interface*.
2. Penetapan jumlah batas kredit pelanggan tidak dibahas karena hal itu merupakan kebijakan dari pihak internal perusahaan.
3. Termin pelanggan yaitu satu bulan, maka sistem komputerisasi akan langsung menghitung jatuh tempo tagihan 30 hari kemudian.

### 5.3 Saran

Berdasarkan hasil analisis masalah – masalah yang telah dilakukan pada CV Anugerah Teknindo Abadi, maka peneliti akan memberikan saran atas masalah yang terjadi seperti:

1. Perusahaan sebaiknya menerapkan sistem penjualan yang terkomputerisasi agar dapat membantu jalannya kegiatan penjualan dengan baik, lebih akurat dan lebih efisien mulai dari menerima pesanan, pengiriman barang, penagihan piutang hingga penerimaan kas.
2. Sebaiknya perusahaan memiliki *database* dalam proses penjualannya yang tersimpan pada komputer agar perusahaan dapat mengetahui transaksi – transaksi apa saja yang telah terjadi dan *database* ini menggunakan kata sandi untuk mencegah adanya akses dari orang yang tidak memiliki wewenang dalam mengaksesnya.
3. Jika penggunaan sistem terkomputerisasi ini diterapkan, diharapkan perusahaan memberikan pelatihan kepada karyawan – karyawannya agar karyawan dapat memahami penggunaan fitur yang tersedia untuk mempermudah pekerjaannya.
4. Jika perusahaan menerapkan batas kredit kepada pelanggan, diharapkan perusahaan memperhatikan prinsip 5c, yaitu:
  - a. *Character*, yaitu melihat latar belakang dari pelanggan apakah tidak pernah membayar pesanan, selalu terlambat membayar piutang jatuh tempo atau selalu membayar piutang secara tepat waktu sesuai dengan kesepakatan.
  - b. *Capacity*, yaitu bagaimana seorang pelanggan mampu membayar utang usahanya.
  - c. *Capital*, yaitu kondisi keuangan dari pelanggan itu sendiri. Pihak perusahaan dapat menentukan apakah pelanggan dapat membayar sesuai dengan batas kredit yang diberikan atau tidak.
  - d. *Collateral*, yaitu pelanggan dapat memberikan jaminan kepada perusahaan jika pelanggan tidak mampu membayarkan piutangnya.

- e. *Condition*, yaitu memperhatikan kondisi perekonomian pelanggan apakah sedang berjalan baik atau tidak.

## DAFTAR PUSTAKA

- Angsana, E. C. (2019). *Analisis dan perancangan sistem penjualan terkomputerisasi pada perusahaan dagang peralatan rumah tangga (studi kasus pada UD. Dwi Jaya). (Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Surabaya Indonesia).* Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/19520/>.
- Hall, J. A. (2007). *Sistem Informasi Akuntansi [Terjemahan] (edisi ke-4)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Jogiyanto. (2005). *Analisis & Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta: ANDI.
- Jusuf, A. A., & Tambunan, R. M. (2000). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Krismiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi (edisi ke-4)*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi (edisi ke-4)*. Jakarta : Salemba Empat.
- Oktaviani, P. (2019). *Analisis dan perancangan sistem penjualan terkomputerisasi pada perusahaan manufaktur suku cadang alat berat (studi kasus pada CV. Heri jaya Teknik. (Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Surabaya Indonesia).* Didapat dari <http://repository.wima.ac.id/19523/>.
- Rama, D. V., & Jones, F. L. (2011a). *Sistem Informasi Akuntansi Buku 1 [Terjemahan]*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rama, D. V., & Jones, F. L. (2011b). *Sistem Informasi Akuntansi Buku 2 [Terjemahan]*. Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M. B., & Steinbard, P. J. (2014). *Sistem Informasi Akuntansi [Terjemahan] (edisi ke-13)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sutabri, T. (2016). *Sistem Informasi Manajemen (edisi ke-2)*. Yogyakarta: ANDI.
- Widjajanto, N. (2001). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.